

Elan, Humor, Wissen – zum

Zuhören und Mitmachen

Treffen Sie Ihre Referenten auf der Networkingfläche H07 in der Speakers' Corner!

Sonderthema: Rahmenprogramme, Motivation und die besten Künstler

CSR meets Live-Communication – Corporate-Events mit Mehrwert



Zeit/Saal: 09.00–10.00 Uhr · Saal 11
Referent: **Aimé Sans**

Inhalt: Soziale Verantwortung ist zurzeit in aller Munde. Aimé Sans zeigt in seinem Vortrag, wie dieser besondere Inhalt erfolgreich in Event- und Live-Kommunikationsmaßnahmen integriert werden kann. Erfahren Sie, wie man intelligent und zielgruppengerecht Corporate-Social-Responsibility-Projekte in Events und Trainings einbinden kann. Und lernen Sie Referenzprojekte kennen, die den Nutzen für Unternehmen, Mitarbeiter, Kunden und natürlich den Empfänger veranschaulichen und belegen.

Spitzenleistung – Dein Weg! Das Geheimnis der Eigenmotivation



Zeit/Saal: 16.00–17.00 Uhr · Saal 11
Referent: **Christian Bischoff**

Inhalt: In diesem einmaligen und unvergesslichen Impuls-Vortrag mit höchstem Unterhaltungswert vermittelt Christian Bischoff die 15 einfachen und zeitlos bewährten Lebenseinstellungen, mit denen jedes Unternehmen und jeder Mensch jederzeit effizienter und erfolgreicher wird. „Spitzenleistung – Dein Weg!“, ist das ideale HIGH-LIGHT für Ihre Veranstaltung: unvergesslich und nachhaltig durch leicht verständliche Sprache, anschauliche Beispiele und einprägsame Metaphern – hervorragend gemischt mit jeder Menge Witz und Humor, praktischen Beispielen und Einbezug des Publikums. Christian Bischoff schafft es wie kein Zweiter, Ihnen den Spiegel vors Gesicht zu halten, Sie zum Nachdenken, Reflektieren und Handeln zu bewegen.



Persönlichkeit & Erfolg

Selbstinszenierung! Erfolgreiche Bretter, die Geld bedeuten



Zeit/Saal: 11.00–12.00 Uhr · Saal 12
Referent: **Cristián Gálvez**

Inhalt: Jeder Mensch stellt etwas dar, jederzeit. Doch wie wir die Bühne unseres Alltags betreten, bestimmen wir selbst. Selbstinszenierung ist angewandte Wahrnehmungssteuerung. Dabei gibt es nur eine Rolle, die wir wirklich überzeugend spielen können: unsere eigene! Cristián Gálvez inspiriert mit seinem Vortrag Menschen dazu, sich von ihrer besten Seite zu zeigen. Authentisch, überzeugend und begeisternd. Der Persönlichkeitscoach hat die Erfolgsprinzipien der kommerziellen Unterhaltungsindustrie studiert und verbindet diese mit modernsten Erkenntnissen aus der Psychologie zu einem einzigartigen Gesamtkonzept. Dabei erlernen die Teilnehmer eine Fülle von praxiserprobten Umsetzungsbeispielen und Anregungen, um eigene Potentiale zu entdecken und erfolgreich einzusetzen.

Körpersprache. Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale.



Zeit/Saal: 15.30–16.30 Uhr · Saal 12
Referent: **Monika Matschnig**

Inhalt: Eine positive Einstellung, ein gewinnendes Auftreten und ein flexibler Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen sind der Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Wollen Sie souveräner auftreten, den Umgang mit anderen verbessern, die Signale des Körpers erkennen oder andere für sich begeistern? Haltung, Gestik, Mimik, Stimme machen über 90% unserer Wirkung aus. Wollen Sie in der Summe besser wirken? In diesem Vortrag erfahren Sie, wie es geht. Und denken Sie daran: Wir wirken immer – die Frage ist nur wie?

Ich mach mit!

Veranstaltungsmanagement

10 Dramaturgische Tricks zur Inszenierung Ihres Events



Zeit/Saal: 9.00–10.00 Uhr · Saal 12
Referent: **Simon Ackermann**

Inhalt: Jedes noch so kleine Event muss als dramaturgisches Erlebnis verstanden werden. Der international tätige Szenograf und Showdirector Simon Ackermann packt für Sie seinen dramaturgischen Werkzeugkasten aus. So werden Ihnen Möglichkeiten vorgestellt, die Ihnen helfen ein unvergessliches Event zu inszenieren. Es ist erstaunlich, wie effizient das richtige Werkzeug am richtigen Ort zu einem emotionalen Mehrwert führt. Sie werden mit 10 neuen Möglichkeiten nach Hause gehen, 10 Chancen zur Inszenierung, welche Sie umgehend und ohne Budgetfolgen in Ihrem Alltag umsetzen können.

Was Tagungsveranstalter vom Web 2.0 lernen können



Zeit/Saal: 11.30–12.30 Uhr · Saal 11
Referent: **Gabriele Schulze**

Inhalt: Die Agenda schreibt der Teilnehmer. Der Kongress beginnt auf XING. Das BarCamp ist öffentlich wie ein Stadtfest und die Teilnehmer chatten in digitalen Netzwerken schon lange vor dem Kongress. Neue Kongress- und Tagungsformate erobern die Veranstaltungsszene und sie scheinen vom Internet der 2. Generation zu lernen. Dialog, Transparenz und Interaktion sind die Ziele, die auch den Tagungsbühnen nicht schlecht stehen. Tagungsteilnehmer schreiben ihre Agenda in öffentlichen Internetseiten selbst und melden sich für die Öffentlichkeit sichtbar zu Kongressen an (BarCamps). Über moderne Teilnehmermanagementsysteme und Internetcommunities lernen sich die Teilnehmer und Referenten schon vor den Veranstaltungen kennen und erhöhen so die Kontaktqualität. Mehr Austausch, mehr Dialog und vereinfachtes Kennenlernen sind die Ziele neuer Veranstaltungsformate. Der Vortrag richtet sich an innovationsfreudige Tagungs- und Kongressorganisatoren, die neue Medien aktiv nutzen und vom Web 2.0 lernen wollen.

Eventrecht – Aspekte erfolgreicher Veranstaltungsplanung und -durchführung



Zeit/Saal: 14.00–15.00 Uhr · Saal 11
Referent: **Martin Hortig**

Inhalt: Wer übernimmt Verantwortung und Kosten, wenn bei einer Veranstaltung etwas schief läuft, schlimmstenfalls Besucher sogar verletzt werden? In welchem Umfang kann man sich gegen Risiken versichern? Leider stellen viele Veranstalter solche oder ähnliche Fragen erst, wenn sie die Notwendigkeit sehen, einen Rechtsanwalt im Schadensfall zu beauftragen. Wer Risiken bereits in der Veranstaltungsplanung berücksichtigt, wird in der Durchführung nicht mit zusätzlichen Kosten überrascht. Martin Hortig vermittelt Ihnen kurz und prägnant die unterschiedlichen Rechtsgebiete, in denen sich jede Veranstaltung bewegt. Zudem werden Vertragsgestaltungsmöglichkeiten und Sorgfaltspflichten gegenüber Dritten allgemeinverständlich anhand von GEMA, Künstlersozialkasse und Versicherungen verdeutlicht.

Marketing & Verkauf

Mach den Goldfisch – jeden Tag! Und übertreffen Sie die Erwartungen Ihrer Kunden



Zeit/Saal: 13.30–14.30 Uhr · Saal 12
Referent: **Marcus Smola**

Inhalt: Kunden zufriedenzustellen, reicht heute nicht mehr. Wer nicht begeistert, gewinnt nichts. Kundenerwartungen zu übertreffen ist also ein „Muss“. Und es steht deshalb bei vielen Unternehmen auf der Strategieliste ganz oben. Allerdings: Als Kunde erlebt man es leider nur recht selten. Dabei gäbe es Gelegenheiten ohne Ende ... Verblüffung kann die Lösung sein – für jede Branche und für jeden Anlass. Hauptsache es geht darum, Kunden zu begeistern. Die Hotelbranche ist täglich gefordert, Gästenerwartungen zu übertreffen. Marcus Smola, Geschäftsführer von Best Western Hotels Deutschland, möchte Sie anstecken und motivieren, für sich selbst die vielen Chancen zu entdecken, mit denen Sie Kundenerwartungen leicht und wirkungsvoll übertreffen können.

Erweitern Sie Ihr Wissen und damit Ihre persönliche Qualifikation in der stb Akademie!